

# Qualivo veredelt Kräuter, Heu, Getreide und Mais

Die Fütterung entscheidet über den Genusswert des Fleisches und damit über den Erlös. Das Konzept Qualivo schafft einen echten Mehrwert für Mäster, Metzger und Konsumenten. Fleischessen wird wieder zum Hochgenuss.

RUDOLF HAUDENSCHILD

«Zukunft hat nur der Beste oder der Billigste. Wer an den Standort Schweiz glaubt, findet den Weg über eine Qualitätsführerschaft», erklärt Jürg Hofmann, Inhaber der Tierernährungsfirma H.U. Hofmann AG, kurz Hokovit in Bützberg BE. Der 50-jährige Kaufmann weiss, wovon er spricht, denn die von seinem Vater Hans-Ulrich 1962 gegründete Firma lebt heute zum grösseren Teil vom Export. Unter dem Namen Hokovit werden in Bützberg hergestellte Mikronährstoffe als Premix für verschiedenste Futtermischungen, in über 25 Länder exportiert, von den USA bis nach Japan. Dies trotz harter internationaler Konkurrenz.

## Immunsystem stärken

Hokovit verkauft hochwertige Produkte mit «Hebelwirkung» in der Fütterung. Auf natürlicher Basis wirkende Stoffe unterstützen das Immunsystem

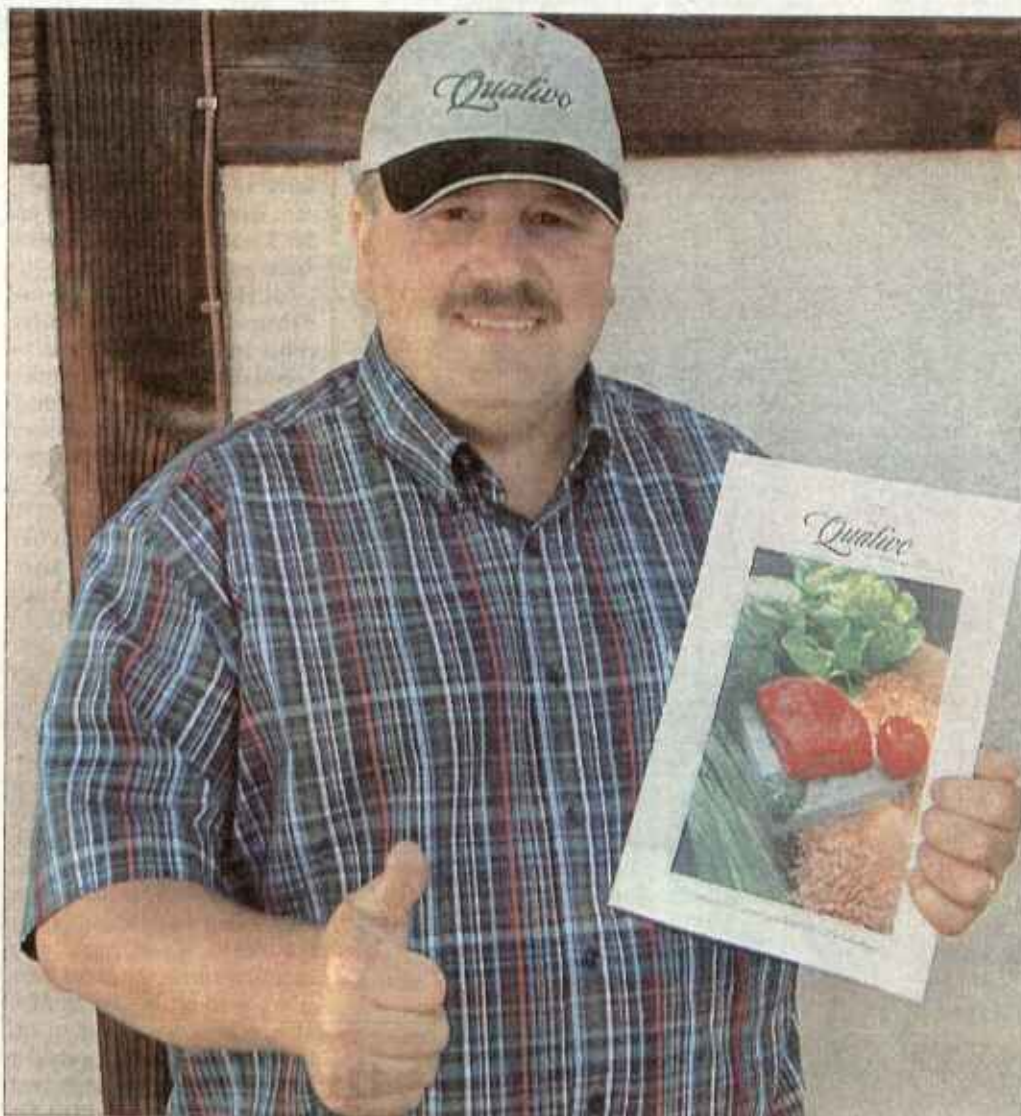
des Tieres und verbessern seine den Stoffwechsel. Basis dieser Mikronährstoffe bilden Kolostralmilch, Hefeextrakte, 60 Kräuter und Pflanzen, organisch gebundene Spurenelemente und spezielle Fettsäuren.

## Krisen als Chancen

«Wer Krisen als Chancen sieht, packt die Zukunft», ist Jürg Hofmann überzeugt. Dies hat ihn auch die eigene Firmengeschichte gelehrt. «Hokovit» wurde mit der Kälbermast in den Sechzigerjahren gross. Als in den Achtzigerjahren die nutritiven Antibiotika unter Beschuss kamen, suchte Jürg Hofmann nach Alternativen, nämlich wirksamen Naturprodukten, die diese Antibiotika im Aufzucht- und Mastfutter ersetzen konnten. Statt Keime zu unterdrücken, versuchte Hofmann das körpereigene Immunsystem des Tieres zu unterstützen. Ihm kamen dabei «Zufälle» zu Hilfe, zum Beispiel eine Bekanntschaft mit einem Arzt in der Romandie, welcher magersüchtigen Menschen half, zu Kräften zu kommen. Dabei spielten Kolostrum, Peptide und essentielle Fettsäuren eine wichtige Rolle.

## Es begann mit Bell-Porc

So entwickelte Jürg Hofmann zusammen mit Coop im Jahr 1986 das Bell-Porc, das erste Markenfleischprogramm für



Gottfried Grogg ist überzeugter Qualivo-Mäster der ersten Stunde. (Bilder: zvg)

Schweine. Die von kritischen Konsumenten geforderte möglichst tierfreundliche Haltung wurde mit einer ebenso natürlichen und artgerechten Fütterung verbunden und stand später Pate für die erfolgreiche Marketingstrategie von Coop unter dem Namen «Coop-Naturplan».

## BSE und das Jahr 1995

Als der Rindfleischkonsum mit zunehmenden Fällen von Rinderwahnsinn BSE in den Neunzigerjahren ins Stocken kam, suchte Jürg Hofmann erneut nach einem Ausweg aus dieser Absatzkrise. «Entscheidend ist immer wieder, ob die Produzenten für ihr Fleisch überhaupt noch Absatz finden und nicht die Frage, ob das Futter etwas billiger wird», sagt Hofmann. So sah er es als seine Aufgabe, seinen Kunden auch beim Absatz zu helfen, getreu dem Grundsatz: «Nur wer die Probleme seiner Kunden löst, hat selber eine Zukunft.» Das Absatzproblem mit einer besseren Haltung zu lösen, sei zu wenig. Denn dies bringe nicht au-

tomatisch eine bessere Produktqualität. Nur wenn das Fleisch deutlich besser, also zarter und schmackhafter sei als herkömmlich produziertes, liessen sich Feinschmecker für ein teureres «Premium-Fleisch» gewinnen, war Hofmann schon vor zehn Jahren überzeugt.

## Fütterung als Schlüssel

Für Hofmann war klar, dass der Schlüssel zum Erfolg in der Fütterung liegen musste. So versuchte er sämtliche Fütterungsfaktoren, welche die Fleisch-



Ideal für Qualivo sind Kreuzungen mit Mastrassen.

qualität negativ beeinflussen auszuschalten.

## Kein Gras, keine Silage

Und dazu gehört erstaunlicherweise der Verzicht auf Gras und Silage: «Die Konsumenten stören sich am so genannten Graseschmack, verursacht durch flüchtige Säuren», erklärt Hofmann. Zusammen mit seinem Nachbarn Gottfried Grogg, einem überzeugten Simmentaler-Züchter, machte er die Probe aufs Exempel. «Im Jahr 1995 stellten wir die ersten 6 Tiere im alten Schopf ein, den wir vorher mit wenig Aufwand zu einem Offenfrontlaufstall mit Tiefstreu und Auslauf umbauten. Jürg Hofmann erlaubte neben dem in Säcken angelieferten Kraftfutter nur das Verfüttern von Heu. «Mit der Spezialfütterung auf Basis von Heu und dem Qualivo Premium Futter mit Zusatz von Mikronährstoffen (Qualivo Guard) machen die Qualivo-Müli tägliche Zunahmen von 1800 Gramm in der Mastphase, wobei einzelne Tiere oft weit über 2000 Gramm erreichen», erklärt Grogg. Den

Tieren stehe das Kraftfutter frei zur Verfügung. Überfressen habe sich noch nie eines.

## Immer überzeugend

Das Resultat sei von Anfang an sehr überzeugend gewesen. Für den Mäster dank der einfacheren Fütterung und einem höheren Schlachtgewichtspreis. Für den Metzger, weil dieser neben den Edelstücken auch Schulter und Siedfleisch höherwertig verkaufen kann. Und selbst sie beide seien als ausgesprochene Fleischliebhaber «balf» gewesen vom Effekt dieser Spezialfütterung, sagen Grogg wie Hofmann. Spätere Blinddegustationen von neutraler Konsumentenseite her, haben wiederholt bewiesen, dass das inzwischen unter der Marke «Qualivo» in dreissig Metzgereien in den Verkauf gebrachte Fleisch den anderen Labels noch heute «um Längen» voraus ist. Der Genusswert des Fleisches ist einzigartig: super zart und «chüschtig».

## Jetzt auch im Ausland

Die Erfahrungen in der Schweiz dienen Hokovit beim Aufbau von Qualivo im Ausland. In Deutschland vermarkten bereits 130 Metzgereien erfolgreich Qualivo-Rindfleisch und z.T. auch schon Qualivo-Kalb- und -Schweinefleisch. Die Deutschen kommen langsam auf den Geschmack und verlangen nicht immer, aber immer öfter Qualivo.

## Nur über Metzgereien

Qualivo ist nur in herkömmlichen Metzgereien erhältlich. Mit dem konsequenten Angebot von spürbar besserem Markenfleisch habe die Kundschaft einen triftigen Grund mehr, regelmässig den «Extra-Gang» in die Metzgerei auf sich zu nehmen, ist Hofmann überzeugt. Es soll eine Spezialität im Premium-Markt sein. Qualivo wolle die herkömmliche Fleischproduktion nicht ersetzen. Qualivo sei für Landwirte und Metzger eine Chance ihren Platz im Markt zu behaupten und auszubauen. Qualivo stellt hohe Anforderungen an Marketing und Verkauf. «Der von uns für das Qualivo-Programm zu leistende Marketingaufwand rechtfertigt sich kaum für den im Inland erzielten Qualivo-Futterumsatz. Die daraus gewonnenen fütterungs- und marketingtechnischen Erkenntnisse sind aber anderen Hokovit-Geschäftsbereichen im Inland und insbesondere den Exportgeschäften sehr nützlich» bilanziert Jürg Hofmann.

## DAS QUALIVO-SYSTEM

Heute vermarkten in der Schweiz rund 30 und in Deutschland rund 130 Metzgereien erfolgreich Qualivo-Rindfleisch und auch schon Qualivo-Kalb- und -Schweinefleisch. Qualivo nimmt weiterhin Mäster und Metzgereifachgeschäfte als Systempartner auf, im Moment schwerwiegend in der Westschweiz. Hokovit/Qualivo rekrutiert für jeden Metzgereibetrieb einen geeigneten Produzenten in der Region. Dieser Qualivo-Landwirt liefert seiner Qualivo-Metzgerei die Tiere in den gewünschten Abständen an einen von der Metzgerei bestimmten Schlachthof.

Durch die hochwertig standardisierte, regelmässig gleiche Fütterung und das eng definierte Schlachtalter von acht bis zehn Monaten profitiert der Metzger Tier für Tier von sehr regelmässigen, top Schlachtkörpern im Gewicht von 230 bis 250 Kilo. Der Metzger kauft die Tiere direkt

von seinem Qualivo-Landwirt und rechnet mit ihm nach Qualivo-Preisliste ab. Die Zusammenarbeit zwischen Metzgerei, Landwirt und Hokovit/Qualivo wird in einem Vertrag klar definiert.

Hokovit/Qualivo kontrolliert und überwacht die Produktion auf den Höfen regelmässig mit einer Checkliste, die an die verschiedenen Systemteilnehmer verteilt wird. Die Tiere werden regelmässig gewogen, damit sie im gewünschten Gewicht geschlachtet werden. Qualivo unterstützt den Metzgereibetrieb in Kommunikation, Marketing und Verkauf mit einem vielfältigen Angebot an Werbe- und Präsentationsmaterial, Ladendienst bei der Einführung, Internet, Organisation von Medienberichten, Veranstaltungen, Qualivo-Hoffesten und sucht eine persönliche Zusammenarbeit mit den Partnern, um gemeinsam optimale Erfolge zu erzielen. mgf

## IMPRESSUM

### Schweizer Bauer

mit SCHWEIZER HANDELS-BÖRSE

Die unabhängige Zeitung für die Landwirtschaft

Herausgeber: Verlags-AG «Schweizer Bauer»

Verlag: Betriebsgesellschaft «Schweizer Bauer»

Postfach, Dammweg 9, 3001 Bern

Verlagsleiter: Ulrich Utiger

### Redaktion

Verantwortliche Redaktion:

Rudolf Haudenschild (rh), Chefredaktor; Michael Grosenbacher (mg); stv. Chefredaktor, Feld & Stall, Wetter & Beratung; Stephan Jaun-Pfander (sja); stv. Chefredaktor, Agrarpolitik; Roland Grandjean (rg); Produktionsleiter; Forum, Agrarpolitik; Daniel Banga (dba); Betriebsführung; Mike Bauer (bau); Markt; Werner Fricker (wf); Regionen & Gemeinden, Agenda; Veronika Herren (vh); Haus & Familie, Land & Leute; Heinz Röthlisberger (röt); Landtechnik;

Elsbeth Schär (es; Sekretariat; Agenda); Stephan Schmidlin (schm; Landtechnik); Marcel Wipfli (wof; Feld & Stall); Kontakt: Redaktion «Schweizer Bauer», Dammweg 9, Postfach 8135, 3001 Bern, Telefon 031 330 34 44, Fax 031 330 33 95, E-Mail: redaktion@schweizerbauer.ch; www.schweizerbauer.ch; Barbara Pokorny (bp; Redaktionsleiterin); Rainer Menning (rm; Redaktor); www.agri24.ch; www.bauernmarkt.ch

### Inserate

Inserationspreise: pro 1-spaltige Millimeterzeile (27 mm breit) Annoncen Fr. 1.40/mm, Grossauflage Fr. 1.76/mm; Rubriken Fr. 1.26/mm zuzüglich 7,6% MWST. Der vollständige Tarif ist bei untenstehender Adresse erhältlich.

Kontakt: Buechler Grafino AG, Anzeigen «Schweizer Bauer», Dammweg 9, Postfach, 3001 Bern; Telefon 031 330 30 16, Fax 031 330 30 57; E-Mail: inserate@schweizerbauer.ch; Anzeigen-Leitung: Ulrich Utiger; Kundenberatung Aussendienst: Erich Brügger, Daniel Sempach; Innendienst: Simone Gasser; Anzeigen-Service: Irene Heynen (Teamleiterin); Barbara Gusset, Vanessa Winiger (Tel. 031 330 30 16).

### Abonnemente

12 Monate Fr. 153.-, 6 Monate Fr. 89.-, 3 Mte. Fr. 56.-, Einzelnummer Fr. 1.90 (inkl. 2,4% MWST)

Kontakt (Bestellung, Adressänderung, Umliegung): Betriebsgesellschaft «Schweizer Bauer», Aboservice, Postfach, Dammweg 9, 3001 Bern; Telefon 031 330 36 46, Fax 031 330 36 48; E-Mail: abo@schweizerbauer.ch

### Auflage

29 006 Exemplare: WEMF/SW-beglaubigt (Basis 2004)  
31 000 Exemplare: Druckauflage  
62 000 Exemplare: Grossauflage einmal monatlich  
ISSN 1420-0546

Für unverlangt eingegangene Beiträge wird jede Haftung abgelehnt. Alle Texte, Bilder, Illustrationen und Inserate dürfen von Dritten ausserhalb des Eigengebrauchs nicht ohne Einwilligung des Verlags kopiert oder in irgendeiner Form weiterverwendet oder zugänglich gemacht werden; zulässig ist die ausschliessliche Verwendung in Schule und Ausbildung.



## JÜRIG HOFMANN

### Mit Fütterung zu «Premium»



Jürg Hofmann lancierte vor 10 Jahren das Marken-Fleisch «Qualivo» und schuf damit Mehrwert für Mäster, Metzger und Konsumenten. SEITE 23